

---

# Religionsökonomie: eine Übersicht<sup>1</sup>

Janine Höhener

Universität St. Gallen

Christoph A. Schaltegger

Universität Luzern, Universität St. Gallen, CREMA

---

## 1. Einleitung

Religion wurde lange Zeit als ein Themenfeld ausserhalb der Ökonomie betrachtet. So beschäftigten sich Ökonomen im 19. Jahrhundert und bis Mitte des 20. Jahrhunderts hauptsächlich mit Austauschbeziehungen in klar definierten Märkten und mit expliziten Preisen (Anderson, 1988). Insbesondere seit den Arbeiten von Gary S. Becker in den 1960er Jahren (vgl. Becker, 1965) wurden ökonomische Analysemethoden jedoch vermehrt auch auf nicht-marktbasierte Verhaltensweisen ausgedehnt (vgl. z.B. Frey, 1990). Ganz neu ist diese Entwicklung dabei nicht: Bereits Adam Smith beschäftigte sich im 18. Jahrhundert in seinen Werken „The Wealth of Nations“ oder „The Theory of Moral Sentiments“ mit dem Thema Religion. Dabei diskutierte er beispielsweise, weshalb Individuen Religion praktizieren oder welche Auswirkungen unterschiedliche Wettbewerbsintensitäten im „Religionsmarkt“ haben (Anderson, 1988).

Im Sinne der Neuen Institutionenökonomik ist Religion als eine strukturbildende, informelle Regel zu verstehen (Richter & Furubotn, 2010). In O. E. Williamson's vier Ebenen der sozialen Analyse wird Religion zusammen mit Sitten, Gebräuchen und Traditionen in der Ebene der sozialen Einbettung angesiedelt.<sup>2</sup> Diese informellen Regeln haben einen anhaltenden Einfluss auf die Entwicklung der Gesellschaft. Da sie sich nur sehr langsam verändern, werden sie jedoch oft als gegeben betrachtet (Williamson, 1998). Gemäss Fukuyama (2000) kann Religion, wie auch Traditionen oder geteilte historische Erfahrungen, als Nebenprodukt sogenanntes Sozialkapital generieren – mit entsprechend günstigem oder auch hemmendem Einfluss auf die Prosperität einer Volkswirtschaft. Mögliche positive Ausprägungen sind gemeinsame Normen, Netzwerke oder Vertrauen. Diese können den Abschluss von Verträgen oder die Durchsetzung hierarchischer Strukturen begünstigen und senken somit allgemein die Transaktionskosten einer Gesellschaft (Fukuyama, 2000).

Ausgehend von dieser Überlegung beschäftigt sich ein Forschungszweig der Religionsökonomie mit den *wirtschaftlichen Folgen von Religion*, sowohl auf der

- 
1. Der Beitrag entstand im Rahmen eines Vortrags an der Theologischen Fakultät der Universität Basel. Die Autoren danken den Teilnehmern des Seminars Religion, Wirtschaft, Politik vom 25. April 2012 für wertvolle Anregungen und Kommentare. Kontakt: Christoph.Schaltegger@unilu.ch.
  2. Die vier Analyse-Ebenen gemäss Williamson (1998) sind (1) die Einbettung (informelle Institutionen wie Gebräuche, Sitten, Traditionen und Religion), (2) der institutionelle Rahmen (formale Regeln wie Verfassungen, Gesetze und Eigentumsrechte), (3) die Governance-Strukturen (im Fokus steht die Steuerung von Vertragsbeziehungen), sowie (4) die Ebene der neoklassischen Analyse (im Fokus steht die Allokation von Ressourcen und Arbeit).

Ebene des Individuums als auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene. Auf individueller Ebene stellt sich die Frage, wie die Religionszugehörigkeit das Verhalten und die Werthaltungen der Menschen beeinflusst. Auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene wird untersucht, inwiefern eine bestimmte Religion oder die religiöse Zusammensetzung die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes beeinflussen.

Dabei sind die Auswirkungen von Religion zu verschiedenen Zeitpunkten und in unterschiedlichem Kontext von Interesse. Ein Leitgedanke, der die Sozialwissenschaften während des 19. und eines grossen Teils des 20. Jahrhunderts prägte, ist die sogenannte Säkularisierungsthese. Gemäss dieser nimmt die Bedeutung von Religion mit zunehmender wirtschaftlicher Entwicklung und gesellschaftlichem Fortschritt ab (vgl. Iannaccone (1998) oder Norris und Inglehart (2004)). Hinweise auf die Frage, inwiefern die Säkularisierungsthese tatsächlich zutrifft ergeben sich aus der zweiten Untersuchungsrichtung der Religionsökonomie, der *ökonomischen Analyse religiöser Verhaltensweisen*. Hier wird untersucht, weshalb Individuen an religiösen Aktivitäten teilnehmen oder religiösen Gruppierungen Geld spenden und inwiefern diese Verhaltensweisen von Lohn, Alter oder Bildung beeinflusst werden. Gleichzeitig stellt sich aber auch die Frage, weshalb sich religiöse Gruppierungen bilden, welche Leistungen sie erbringen, sowie welchen Einfluss der Staat auf diese Gruppierungen ausübt und mit welchen Folgen.

Das vorliegende Papier ist in vier Kapitel aufgeteilt. Kapitel zwei bietet einen Überblick über ökonomische Analysen religiöser Verhaltensweisen. In Kapitel drei werden Studien präsentiert, die sich mit den wirtschaftlichen Folgen von Religion auf individueller und gesamtwirtschaftlicher Ebene beschäftigen. Im letzten Kapitel werden die wesentlichsten Erkenntnisse zusammengefasst.

## **2. Ökonomische Analyse religiöser Verhaltensweisen**

In ökonomischen Modellen wird Religion als ein spezifisches Gut oder Güterbündel betrachtet.<sup>3</sup> Das Individuum wählt die Religion wie auch die Intensität der Teilnahme an religiösen Aktivitäten. Dabei wird unterstellt, dass sich die Individuen rational verhalten, indem sie Kosten und Nutzen verschiedener religiöser Handlungen und Angebote gegeneinander abwägen (vgl. Azzi und Ehrenberg, 1975 oder Iannaccone, Finke und Stark, 1997).

In einem ersten Schritt werden nun die Nachfrage sowie das Angebot an religiösen Gütern separat betrachtet. Danach werden Nachfrage und Angebot im Religionsmarkt zusammengeführt und mögliche Auswirkungen verschiedener Ausprägungen von Religionsmärkten diskutiert. Zum Schluss wird dargelegt, welche Folgerungen sich aus den betrachteten Untersuchungen für die Säkularisierungsthese ergeben.

### **2.1 Nachfrage nach Religion: Modell zur Erklärung von religiösen Aktivitäten**

Als erster systematischer Ansatz zur Erklärung der Teilnahme von Individuen an religiösen Aktivitäten gilt das Modell von Azzi und Ehrenberg (1975). Das

3. In den meisten Studien wird kaum explizit definiert, was unter „Religion“ zu verstehen ist. Eine Ausnahme ist beispielsweise Iannaccone (1998), der Religion sehr breit als „any shared set of beliefs, activities, and institutions premised upon faith in supernatural forces“ (S. 1466) versteht.

Modell basiert auf der Arbeit von Gary S. Becker (1965) über die Aufteilung der Zeit eines Individuums in einem Haushalt auf verschiedene marktbasierte und nicht-marktbasierte Aktivitäten. Dabei modellieren Azzi und Ehrenberg, wie viel Zeit die Haushalte unter Abwägung von Kosten und Nutzen für religiöse Aktivitäten aufwenden. Der Glaube wird dabei als gegeben betrachtet. Die Autoren nennen drei mögliche Motive für die Teilnahme an religiösen Aktivitäten: Gemäss dem „Heilsmotiv“ erwarten Individuen von ihren religiösen Aktivitäten im Diesseits positive Auswirkungen auf ihre Existenz im Jenseits. Weiter können Individuen auch einen gegenwärtigen Nutzen aus ihrer Kirchenmitgliedschaft oder aus religiösen Aktivitäten ziehen, beispielsweise durch Unterhaltung oder ein Zugehörigkeitsgefühl („Konsummotiv“). Schliesslich ist denkbar, dass Individuen an religiösen Aktivitäten teilnehmen, da eine Mitgliedschaft in einer bestimmten religiösen Gruppierung den eigenen wirtschaftlichen Erfolg beeinflussen kann („Motiv des sozialen Drucks“). Die Ausübung religiöser Aktivitäten ist für die Individuen aber auch mit Kosten verbunden. Neben direkten Kosten der Mitgliedschaft spielen auch Opportunitätskosten der religiösen Aktivitäten eine Rolle. Letztere bestehen in erster Linie aus der investierten Zeit, die nicht für andere Aktivitäten (z.B. Erwerbstätigkeit oder Konsum anderer Güter) verwendet werden kann. Der Entscheid eines Individuums, wie viel Zeit es für religiöse Aktivitäten verwendet, ist somit abhängig von der Relevanz der drei Motive, vom erzielbaren Arbeitslohn und den nicht-religiösen Konsummöglichkeiten.

Azzi und Ehrenberg liefern mit ihrem Modell Erklärungsansätze für mehrfach beobachtete Unterschiede in religiösen Aktivitäten verschiedener Bevölkerungsgruppen (z.B. abhängig von Geschlecht, Einkommen, sozialer Schicht oder Bildung). So kann es als rationales Verhalten interpretiert werden, wenn die Frau in einem Haushalt mehr Zeit in religiöse Aktivitäten investiert als der Mann, sofern der Erwerbslohn der Frau tiefer ausfällt als derjenige des Mannes. Da der Nutzen für in religiöse Aktivitäten investierte Zeit beim Heilsmotiv erst zum Ende der Lebenszeit anfällt, ist zudem zu erwarten, dass ältere Menschen vergleichsweise mehr Zeit in religiöse Aktivitäten investieren. Die Resultate sind jedoch von der Veränderung des Lohnsatzes über die Lebenszeit hinweg abhängig. Spielt zudem das Konsummotiv eine wichtigere Rolle als das Heilsmotiv, sollte dieser Unterschied zwischen älteren und jüngeren Personen hinsichtlich der Anzahl Kirchenbesuche geringer ausfallen. Höhere Partizipationsraten in Kirchen ländlicher Gegenden können in diesem Modell durch ein vergleichsweise geringes Angebot an nicht-religiösen Freizeitaktivitäten erklärt werden. Empirische Analysen mit Daten aus den USA stützen diese Modellimplikationen weitgehend (vgl. Azzi und Ehrenberg (1975), Ehrenberg (1977) oder Iannaccone (1998)). Gleichzeitig ist unklar, inwiefern diese empirischen Resultate auch für andere Länder und Kulturen relevant sind (vgl. McCleary und Barro (2006) oder Norris und Inglehart (2004)).

Iannaccone (1990) erweitert das Modell von Azzi und Ehrenberg mit dem Konzept des „religiösen Humankapitals“. Das religiöse Humankapital besteht in religionsspezifischen Fähigkeiten und Erfahrungen, wie religiöses Wissen, Vertrautheit mit Kirchenritualen oder die Freundschaft zu anderen Gläubigen. Gemäss Iannaccone lässt sich mit religiösem Humankapital erklären, weshalb Kinder meist die Religion ihrer Eltern übernehmen, wenn sie erwachsen werden, oder eine Religion wählen, die ihrer ursprünglichen Religion sehr ähnlich ist. Das Modell impliziert weiter, dass vorwiegend junge Menschen zu einer anderen

Religion konvertieren, da bei einem Religionswechsel einer älteren Person das langjährig aufgebaute religiöse Humankapital stark an Wert verliert, was den Religionswechsel in fortgeschrittenem Alter verteuert.

Dieser Rational Choice Ansatz zur Erklärung religiöser Verhaltensweisen von Individuen wurde von verschiedenen Seiten kritisiert. So ist Chaves (1995) beispielsweise der Ansicht, dass die Vorteile des Rational Choice Ansatzes verschiedentlich übertrieben dargestellt werden. Es sei zu beachten, dass sich aus der Grundannahme des Rational Choice Ansatzes – nämlich dass Individuen in ihrem Verhalten Kosten und Nutzen gegeneinander abwägen – ohne zusätzliche Annahmen bezüglich der konkreten Präferenzen eines Individuums noch keine Erkenntnisse ableiten lassen. Chaves spricht sich daher dafür aus, bei der Beantwortung einer spezifischen Untersuchungsfrage den Rational Choice-Ansatz mit alternativen Erklärungsansätzen zu vergleichen. Ellison (1995) warnt davor, bei der Modellierung von Entscheidungen und menschlichem Verhalten zu stark vom sozialen und kulturellen Kontext des Individuums zu abstrahieren. Berücksichtigt werden sollten beispielsweise sich (unter anderem gerade durch die religiöse Zugehörigkeit) im Zeitablauf verändernde Präferenzen, mögliche Diskrepanzen zwischen Präferenzen und dem effektiven Verhalten oder die Auswirkungen sozialer Sanktionen. Montgomery (1996) sieht das Hauptproblem der ökonomischen Modelle zur Erklärung von religiösem Verhalten im Umgang mit der Frage der Entstehung des Glaubens und weist auf einen alternativen Ansatz hin, wonach religiöse Glaubensvorstellungen auf nicht-rationale Weise gebildet werden. Sharot (2002) kritisiert weiter, dass Rational Choice Modelle kaum auf nicht-westliche Religionen ausgedehnt werden (können), aber dennoch oft einen Anspruch auf universelle Gültigkeit erheben.

## ***2.2 Angebot an Religion: Erklärung religiöser Gruppen und Kirchen***

Modelle zur Erklärung religiöser Gruppen und Kirchen können in zwei Kategorien mit unterschiedlichem Fokus eingeteilt werden. Während sich Modelle von Kirchen als ökonomische Klubs in erster Linie mit der Frage beschäftigen, weshalb sich Individuen religiösen Gruppen anschließen und sich deren Regeln unterwerfen, beschäftigen sich Theorien von Kirchen als Unternehmen mit der Frage, welche spezifischen Güter von Kirchen angeboten werden.

### ***2.2.1 Kirchen als ökonomische Klubs***

Bereits Adam Smith stellte die These auf, religiöse Gruppierungen seien als ökonomische Klubs aufzufassen. Der zentrale Nutzen eines Individuums aus der Mitgliedschaft in einer religiösen Gruppierung besteht dabei in der Reputation, die sich auf das Individuum überträgt. Da sich die Mitglieder der religiösen Gruppierung gegenseitig kontrollieren und ein Verstoss gegen die Regeln mit einem Ausschluss bestraft werden kann, signalisiert die Mitgliedschaft Verlässlichkeit und Ehrlichkeit gegenüber Dritten. Die Mitgliedschaft in religiösen Gruppierungen mit strengen Regeln wurde von Adam Smith daher als rationale Investition in die eigene Reputation für zukünftige Vertragsbeziehungen interpretiert (Anderson, 1988).

Auch Iannaccone (1992) modelliert religiöse Gruppen als ökonomische Klubs. Er erklärt, weshalb es durchaus rational sein kann, sich unkonventionellen religiösen Gruppierungen anzuschließen und sich deren strengen und einschneidenden Regeln zu unterwerfen. Iannaccone erweitert hierfür den Ansatz von Azzi und

Ehrenberg mit dem Aspekt, dass der Nutzen aus der Teilnahme an religiösen Aktivitäten auch von der Teilnahme und Hingabe anderer abhängt: die Teilnahme an religiösen Aktivitäten führt damit zu positiven Externalitäten. Das einzelne Mitglied einer Glaubensgemeinschaft berücksichtigt jedoch den Nutzen, der durch das eigene Verhalten anderen Individuen zukommt, in der Regel nicht. Dadurch fällt das Partizipationsniveau tiefer aus, als effizient wäre. Sogenannte Trittbrettfahrer können zudem das hohe Partizipationsniveau in einer Gruppe ausnutzen, ohne selbst aktiv zu religiösen Aktivitäten beizutragen. Da es schwierig ist, die Aktivität einzelner Gruppenmitglieder zu beobachten, können die positiven Externalitäten auch nicht finanziell abgegolten und damit internalisiert werden. Gemäss Iannaccone gibt es jedoch eine Second-Best Lösung: Religionen können konkurrierende Angebote verbieten oder anschwärzen. Zum einen wird die Nutzung alternativer Aktivitäten damit verteuert, was das Partizipationsniveau der eigenen Religionsgemeinschaft stärkt. Zum anderen kann ein Selektionseffekt eintreten, weil sich weniger engagierte Individuen von einem strengen Regime abschrecken lassen und sich somit aus der Gruppe herausfiltern. Beide Effekte erhöhen den Nutzen der in der Gruppe verbleibenden Mitglieder.

Eine konkrete Anwendung der Klubtheorie findet sich bei Berman (2000). Er erklärt damit das tiefe und fallende Arbeitsangebot ultra-orthodoxer jüdischer Männer in Israel, die sich durchschnittlich bis zum Alter von 40 dem religiösen Studium widmen. Die lange Studienzeit, während der weder alternatives Humankapital aufgebaut noch Geld verdient werden kann, stellt gemäss Berman ein Opfer dar, das der religiösen Gruppierung ein hohes religiöses Partizipationsniveau garantiert. Eine interessante Erkenntnis dieser Analyse ist, dass staatliche Subventionen an religiöse Gruppierungen (z.B. durch Befreiung vom Wehrdienst) zu höheren Opfern führen, um das Trittbrettfahrer-Problem zu entschärfen. Wie im vorliegenden Fall können höhere Opfer (d.h. noch längere Ausbildungszeiten und somit noch geringeres Arbeitsangebot) jedoch negative gesamtgesellschaftliche Auswirkungen haben.

Gelingt es religiösen Gruppierungen Trittbrettfahrer effektiv herauszufiltern, bieten diese Gruppen oft auch eine Art von Versicherung. Berman (2000) sieht ein Beispiel hierfür in der ausgeprägten Wohltätigkeit und dem gegenseitigen Beistand in ultra-orthodoxen jüdischen Gemeinschaften. Dehejia, DeLeire und Luttmer (2007) untersuchen anhand von US-Daten, inwiefern Religion das Konsumniveau und die Zufriedenheit nach einem negativen Einkommensschock beeinflusst und finden zumindest einen partiell positiven Effekt.

### 2.2.2 Kirchen als Unternehmen

Die mittelalterliche römisch-katholische Kirche wurde bereits von Adam Smith mit einem grossen Unternehmen verglichen, das im Religionsmarkt eine Monopolstellung einnimmt (Anderson, 1988). Ekelund, Hébert und Tollison (1989) modellieren die mittelalterliche römisch-katholische Kirche sogar explizit als ein gewinnmaximierendes, monopolistisches Unternehmen und erklären damit verschiedene Phänomene: So lassen sich Bestrebungen zur Bewahrung der Reinheit der Lehre durch das Verbot von Irrlehren oder das Führen heiliger Kriege als Handlungen zur Stärkung der eigenen Monopolstellung interpretieren. Ekelund et al. sehen zudem in der selektiven Durchsetzung des Zinsverbotes, je nachdem ob die römisch-katholische Kirche selber Geld aufnehmen oder verleihen wollte, Indizien für ein gewinnmaximierendes Verhalten.

Neuere Studien von Ekelund et al. (2002 und 2004) untersuchen die Ursachen für Erfolg und Misserfolg des Protestantismus zur Zeit der Reformation, sowie die Reaktion der römisch-katholischen Kirche auf diese Entwicklung. Gemäss ihrer Argumentation erlaubten verschiedene institutionelle Anpassungen, dass die Protestantischen Kirchen das Seelenheil vergleichsweise billiger anbieten konnten. Insbesondere wurde auf renditeabschöpfende Traditionen der römisch-katholischen Kirche verzichtet (z.B. das Fegefeuer, die Beichte oder der Priester als Mittelsmann auf dem Weg zum Seelenheil). Die protestantische Alternative dürfte damit insbesondere für Wohlhabende attraktiv gewesen sein, da ihnen die Preisdiskriminierung der römisch-katholischen Kirche verhältnismässig hohe Belastungen auferlegte.

Auch Rennhoff und Owens (2012) befassen sich mit der Frage inwiefern sich religiöse Gruppierungen strategisch verhalten. Als Untersuchungsbeispiel dient den Autoren das Angebot an Kinderbetriebsdiensten durch Kirchen in einem US-Bundesstaat. Dabei zeigt sich, dass Kirchen das Angebot anderer Kirchen in ihre eigenen Angebotsüberlegungen mit einbeziehen. Gibt es in der Nachbarschaft bereits eine Kirche mit der gleichen Konfession mit einem Kinderbetriebsangebot, entscheidet sich eine Kirche eher gegen ein eigenes entsprechendes Angebot. Dies kann dadurch erklärt werden, dass in diesem Fall die Anzahl der potenziellen Nutzer des Kinderbetriebsangebots kleiner ausfällt. Gehört die Kirche mit dem Kinderbetriebsangebot einer anderen Konfession an, fällt dieser Effekt weniger stark aus.

Hull und Bold (1989) beschäftigen sich mit der Frage, welche Güter von Kirchen und religiösen Gruppen üblicherweise angeboten werden. Dabei identifizieren die Autoren ein Bündel aus vier verschiedenen Arten von Gütern: (1) Güter, die dem Individuum einen persönlichen, weltlichen Nutzen stiften, wie beispielsweise das Gemeinschaftsgefühl oder die Unterhaltung, (2) soziale Güter, die der Gesellschaft als Ganzes einen Nutzen stiften (z.B. Bildung, Einkommensumverteilung oder die Durchsetzung von Eigentumsrechten), (3) die Perspektive eines glückseligen ewigen Lebens nach dem Tod, sowie (4) Methoden zur Beeinflussung eines Schicksals oder zur Abwendung unkontrollierbarer Ereignisse (z.B. Fürbitten oder Handauflegen). Da es insbesondere im Bereich der sozialen Güter nicht möglich ist, direkte Preise einzufordern, müssen religiöse Gruppen Einkünfte auf andere Art erwirtschaften, beispielsweise indem sie Spenden erbitten und zusätzlich private Güter anbieten.

Bei einem Teil der durch religiöse Gruppierungen angebotenen Güter handelt es sich um sogenannte Vertrauensgüter. So kann der Gläubige nicht überprüfen, ob das glückselige ewige Leben nach dem Tod tatsächlich existiert. Gemäss Hull und Bold versuchen religiöse Gruppierungen ihre Glaubwürdigkeit für das Versprechen eines Lebens nach dem Tod deshalb mittels Armutsgelübde oder Zölibat ihrer Priester zu festigen. Das enthaltsame Leben der Priester signalisiert den anderen Gläubigen deren Glaubensfestigkeit in der Hoffnung auf ein Leben nach dem Tod. In diesem Zusammenhang untersuchen auch Benz, Foellmi, Frank und Meister (2009), inwiefern sich das Zölibatserfordernis in der katholischen Kirche ökonomisch begründen lässt. Während Hull und Bold den Zölibat generell als Mittel zur Stärkung der Glaubwürdigkeit einer Religion sehen, dient der Zölibat in der Hypothese von Benz et al. dazu, konservativeren (und aufgrund ihres verhältnismässig stärkeren Glaubens, stärker partizipierenden) Gläubigen eine konservative Ausrichtung der Kirche zu signalisieren. Aufgrund dieser Funktion kann es für die katholische



Kirche auch in einer modernen Gesellschaft strategisch sinnvoll sein, den Zölibat beizubehalten.

Aus ihrer allgemeinen Analyse von Religionen als Unternehmen folgern Hull und Bold, dass die wichtigste, wenn auch unbeabsichtigte, Wirkung von Religionen für die Gesellschaft die Durchsetzung von sozialen Regeln oder Eigentumsrechten und die Bereitstellung standardisierter Verträge ist. Dabei stehen den Religionen im Vergleich zu weltlichen Autoritäten zwei zusätzliche Instrumente zur Durchsetzung von Eigentumsrechten zur Verfügung: die Drohung mit sozialer Ausgrenzung und die Drohung der Bestrafung im Jenseits. Die Relevanz von Religionen für die Durchsetzung von Eigentumsrechten verändert sich jedoch über den Zeitablauf. So kann ein steigendes Einkommen den komparativen Vorteil religiöser Gruppierungen in der Durchsetzung von Eigentumsrechten schmälern, weil die offizielle Busse wirksamer wird und der Verlust des ewigen Lebens für eine reiche Person verhältnismässig weniger Gewicht hat, als für eine arme Person. Weiter kann die Abwendung von unkontrollierbaren Ereignissen über religiöse Praktiken mit zunehmendem wissenschaftlichem Fortschritt (z.B. Wissen über Naturereignisse) an Bedeutung verlieren. Bezüglich des Angebots an weltlichen Gütern wie beispielsweise der Unterhaltung steht die Religion ebenfalls in Konkurrenz. Ein empirisches Beispiel hierfür bildet die Untersuchung von Gruber und Hungerman (2008) zu den Auswirkungen liberalisierter Ladenöffnungszeiten auf die religiöse Partizipation. Die Autoren zeigen, dass die Aufhebung des Ladenöffnungsverbots an Sonntagen in verschiedenen US-Bundesstaaten zu tieferen Partizipationsraten und finanziellen Beiträgen an religiöse Gruppierungen führte.

### **2.3 Der Religionsmarkt**

Barro und McCleary (2005) untersuchen, unter welchen Umständen sich ein Religionsmonopol in einem unregulierten Religionsmarkt etablieren kann. Ein Monopol begünstigende Umstände sind eine kleine Bevölkerung mit relativ homogenen Präferenzen sowie hohe Fixkosten des Markteintritts. Gleichzeitig begünstigen diese Faktoren auch die Existenz einer Staatsreligion. In ihrer empirischen Untersuchung zeigen die Autoren, dass die Wahrscheinlichkeit der Existenz einer Staatsreligion positiv mit dem Anteil der grössten religiösen Gruppierung als Mass für die Homogenität der Präferenzen korreliert. Jedoch ist zu beachten, dass der Anteil der grössten religiösen Gruppierung eines Landes nicht unabhängig von der Existenz einer Staatsreligion ist und kaum Daten verfügbar sind für die Zeit bevor eine Staatsreligion festgelegt wurde.

Coşgel und Miceli (2009) untersuchen ebenfalls, unter welchen Umständen es in einem Staat eine unabhängige Religion gibt. Die Autoren modellieren den Staat bzw. die Regierung dabei als nutzenmaximierenden Leviathan, dessen Nutzen von der Höhe der Steuern abhängt, die er der Bevölkerung auferlegen kann. Die Bevölkerung kann sich gegen die hohen Steuern des Staates nur durch Wegzug oder Revolte wehren. Wenn der Staat die Religion in einem Land kontrolliert, kann er sie für seine eigenen Zwecke nutzen. Zum einen erhöhen die angebotenen religiösen Güter den Nutzen der Bevölkerung aus den öffentlichen Gütern, was die Wahrscheinlichkeit eines Wegzugs oder einer Revolte senkt. Zum Zweiten kann der Leviathan sich durch die von ihm kontrollierte Religion legitimieren lassen. Gleichzeitig verursacht die Kontrolle der Religion Kosten, entweder zur Förderung oder zur Unterdrückung des religiösen Glaubens in der Bevölkerung. Inwiefern es für den Staat optimal ist,

die Religion zu kontrollieren, hängt somit davon ab, welcher der beiden Aspekte schwerer wiegt.

Ob staatliche Regulierung sowie unterschiedliche Wettbewerbsintensitäten im Religionsmarkt die religiöse Partizipation von Individuen beeinflussen, ist umstritten. Die Soziologie vertrat lange die These, dass ein Religionsmarkt mit verschiedenen Religionen die Partizipation der Individuen verringert, da dadurch die Plausibilität einer bestimmten Lehre geschwächt wird (Chaves & Gorski, 2001). Adam Smith vertrat hingegen die These, dass sich Geistliche, die nicht einer etablierten und durch den Staat unterstützten Religion angehören, stärker um ihre Gläubigen bemühen (Iannaccone, Finke, & Stark, 1997). Es wäre daher zu erwarten, dass Wettbewerb zwischen religiösen Gruppierungen die Qualität und dadurch auch die Teilnahme an religiösen Aktivitäten fördert.

Diese zweite These vertreten auch Stark und Iannaccone (1994) sowie Iannaccone, Finke und Stark (1997). Die Autoren gehen davon aus, dass es in einem unregulierten Religionsmarkt mehrere Anbieter von religiösen Gütern und Aktivitäten geben wird, die sich jeweils auf ein bestimmtes Marktsegment spezialisieren werden. Der Grund für diesen „natürlichen Pluralismus“ liegt gemäss den Autoren darin, dass eine Religion nicht alle unterschiedlichen Präferenzen abdecken kann, die in einer heterogenen Gesellschaft herrschen. Aufgrund ihrer jeweiligen Spezialisierung kann die Gesamtheit der religiösen Anbieter so einen grösseren Anteil der Bevölkerung ansprechen, mit dem Effekt einer steigenden religiösen Partizipation. Iannaccone, Finke und Stark (1997) untermauern diese These mit einem empirischen Vergleich verschiedener protestantischer Länder. Demnach korrelieren in protestantischen Ländern der Kirchenbesuch und der Glaube positiv mit der Anzahl religiöser Gruppierungen. Es ist jedoch zu beachten, dass diese positive Korrelation nicht beobachtet werden kann, wenn auch katholische Länder in die Analyse einbezogen werden (Hull & Bold, 1998). Iannaccone et al. argumentieren weiter mit Fallbeispielen, wie der tiefen religiösen Beteiligung in Schweden, wo eine staatliche Religion den Religionsmarkt dominiert. Als weiteres Beispiel wird das Aufkommen vieler neuer religiöser Gruppierungen in Japan angeführt, nachdem die staatliche Kontrolle über den Religionsmarkt nach dem zweiten Weltkrieg aufgehoben wurde.

Empirische Evidenz für die These eines negativen Zusammenhangs zwischen Wettbewerb im Religionsmarkt und religiöser Partizipation findet sich hingegen bei Hull und Bold (1998). Die Autoren testen den Zusammenhang mit Daten verschiedener US-Bezirke und finden dabei einen negativen Einfluss religiöser Vielfalt auf die Religionszugehörigkeit. Hull und Bold weisen jedoch darauf hin, dass der von ihnen betrachtete Religionsmarkt der USA bereits vollständig dereguliert ist, während Adam Smith wie auch Iannaccone et al. vorwiegend Beispiele betrachten, in denen eine Staatsreligion nicht-staatlichen Religionen gegenüber steht. Gemäss den Autoren ist es denkbar, dass sich zusätzliche religiöse Vielfalt je nach Ausgangslage unterschiedlich auf die religiöse Partizipation auswirkt.

Auch Chaves und Gorski (2001) kommen nach einer Analyse der bestehenden empirischen Literatur zum Schluss, dass die These eines positiven Einflusses von Religionsvielfalt auf die religiöse Partizipation zwar in gewissen Situationen zutreffen mag, jedoch nicht für allgemeingültig erklärt werden kann. Aus Sicht der Autoren steht für zukünftige Arbeiten daher die Frage im Vordergrund,



inwiefern der soziale, kulturelle und institutionelle Hintergrund einer bestimmten Gesellschaft die Auswirkungen von Pluralität und Wettbewerb im Religionsmarkt beeinflusst.

### ***2.4 Folgerungen für die Säkularisierungsthese***

Die soeben betrachteten Untersuchungen beinhalten unterschiedliche Hinweise bezüglich der Relevanz der Säkularisierungsthese:

Im Grundmodell von Azzi und Ehrenberg (1975) wird der Glaube und somit die Existenz des Erlösungsmotivs als gegeben betrachtet. Daher sind keine Aussagen bezüglich den Auswirkungen von wirtschaftlicher Entwicklung und gesellschaftlichem Fortschritt auf den Glauben an sich möglich. Gleichzeitig ist die Intensität der religiösen Aktivitäten bei gegebenem Glauben in diesem Modell vom Einkommen abhängig. Steigendes Einkommen kann somit eine Verschiebung zu weniger zeitintensiven religiösen Aktivitäten (z.B. Spenden anstatt Freiwilligenarbeit) hervorrufen.

Die Studie von Hull und Bold (1989) weist darauf hin, dass die Rolle religiöser Gruppierungen zur Durchsetzung von Eigentumsrechten mit zunehmendem Reichtum der Gesellschaft abnimmt und verstärkt von weltlichen Autoritäten übernommen wird. Zunehmende Konsummöglichkeiten im Bereich der Unterhaltung wie auch wissenschaftlicher Fortschritt können überdies mit religiösen Aktivitäten und Lösungsansätzen in Konkurrenz treten. Eine Säkularisierung erfolgt in diesem Fall nicht nachfrageseitig sondern von Seiten des vergrößerten ausserreligiösen Angebots.

Stark und Iannaccone (1994) hingegen widersprechen der Säkularisierungsthese und führen das tiefe religiöse Partizipationsniveau verschiedener Länder auf mangelnden religiösen Wettbewerb zurück. Auch der Zusammenhang zwischen Wettbewerb im Religionsmarkt und religiöser Partizipation ist in der Literatur jedoch umstritten.

Empirische Resultate lassen ebenfalls (noch) keine abschliessende Beurteilung der Säkularisierungsthese zu. Während Iannaccone (1998) oder Iannaccone, Finke und Stark (1997) empirische Evidenz gegen die Säkularisierungsthese anführen, zeigen McCleary und Barro (2006) in einer länderübergreifenden Analyse eine negative Korrelation zwischen dem pro Kopf Einkommen und Religiosität.

## **3. Wirtschaftliche Folgen von Religion**

In den Arbeiten zur Analyse religiöser Verhaltensweisen werden mögliche Auswirkungen religiöser Gruppierungen und religiöser Aktivitäten bereits angesprochen. So weisen Hull und Bold (1989) darauf hin, dass religiöse Gruppierungen durch die Etablierung sozialer Verhaltensregeln Eigentumsrechte definieren und so gesellschaftliche Transaktionskosten senken. Weiter können sich aber auch die individuellen Präferenzen mit der Mitgliedschaft in einer religiösen Gruppierung verändern (Ellison, 1995). Im Folgenden geht es um Auswirkungen, die Religion auf individuelles Verhalten und Wertvorstellungen, sowie auf gesamtwirtschaftliche Ergebnisse haben kann.

### **3.1 Auswirkungen von Religion auf individuelles Verhalten**

In den letzten drei Jahrzehnten wurden die Auswirkungen von Religion auf das Verhalten, die Werthaltungen und die resultierende wirtschaftliche Situation von Individuen in verschiedensten Bereichen untersucht. Tabelle 1 führt einige dieser Studien beispielhaft auf.<sup>4</sup>

Die Grundannahme dieser Untersuchungen besteht darin, dass die Religion im individuellen Nutzen-Kosten Kalkül eine verhaltensbeeinflussende Determinante darstellt. Hull (2000) geht beispielsweise davon aus, dass die Zugehörigkeit zu einer religiösen Gruppierung die Kosten einer kriminellen Handlung für das Individuum erhöht, unter anderem wegen der Gefahr des Ausschlusses aus der Gruppierung oder der ewigen Verdammnis. Empirisch überprüft wird jeweils, inwiefern sich die Werthaltungen, das Verhalten oder die wirtschaftlichen Ergebnisse von Individuen mit verschiedenen Konfessionen oder religiösen Partizipationsniveaus unterscheiden.

Eine wesentliche Unsicherheit dieser Analysen ist die Identifikation der Kausalität (Iannaccone, 1998). Es ist durchaus auch davon auszugehen, dass Individuen mit bestimmten Werthaltungen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit eine entsprechende Religion wählen (Guiso, Sapienza & Zingales, 2003). Bei Untersuchungen, die sich nur auf ein Land beziehen, stellt sich überdies die Frage, inwiefern diese Resultate allgemein gültig sind. So können auch unterschiedliche institutionelle Gegebenheiten Verhaltensweisen und wirtschaftliche Ergebnisse beeinflussen (Guiso et al., 2003).

### **3.2 Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Religion**

Grundsätzlich sind zwei Wirkungskanäle denkbar, wie Religion die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes beeinflusst. Zum einen kann Religion die Geisteshaltung auf der individuellen Ebene beeinflussen. Aggregiert auf die gesellschaftliche Ebene ist so auch ein Effekt auf wirtschaftliche Grössen zu erwarten. Zum zweiten kann Religion direkt bei der Interaktion zwischen den Individuen einwirken, indem eine gemeinsame Religion die Kooperationen zwischen Individuen stärkt.

#### **3.2.1 Aggregierter Effekt individueller Auswirkungen**

Die wohl bekannteste These über die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer durch Religion beeinflussten individuellen Geisteshaltung ist die sogenannte Weber-These (Weber, 1905). Wie Delacroix und Nielsen (2001) darlegen, ist nicht restlos geklärt, wie die Aussagen Webers genau zu interpretieren sind. Dennoch habe sich eine bestimmte Interpretation der Weber-These, die sogenannte „Common Interpretation“, durchgesetzt und verbreitet.<sup>5</sup> Diese basiert auf der Annahme, dass die protestantische Reformation neue Geisteshaltungen gefördert habe. Im Gegensatz zu bestehenden Geisteshaltungen, wonach Arbeit als unwürdig oder als Bestrafung für begangene Sünden betrachtet wurde, verbreiteten Protestanten die Lehre von der Arbeit als wichtigem Dienst an Gott (Luther) oder vom

4. Eine umfassendere Auflistung von Studien betreffend Auswirkungen von Religion auf das Individuum findet sich beispielsweise bei Iannaccone (1998).

5. Die Darstellung der „Common Interpretation“ von Delacroix und Nielsen basiert auf den Ausführungen in Lenski, Nolan und Lenski (1995, S. 244–45).

**Tabelle 1** Einfluss von Religion auf individuelles Verhalten

<b>Autoren</b>	<b>Untersuchung</b>	<b>Daten</b>	<b>Resultate</b>
<b>Bildung / Arbeit / persönliches Einkommen</b>			
Chiswick (1983)	Einfluss der Konfession auf Einkommen und Ausbildungsertrag (Vergleich zwischen jüdischen und nicht-jüdischen Männern in den USA)	U.S. Volkszählung, 1970	Höheres Einkommens- und Ausbildungsniveau sowie höherer Bildungsertrag bei in den USA geborenen jüdischen Männern.
Lehrer (1995)	Einfluss der Konfession von Ehepartnern auf das Arbeitsangebot verheirateter Frauen	U.S. National Survey of Families and Households, 1987–1988	Geringeres Arbeitsangebot bei streng protestantischen und verheirateten Frauen mit kleinen Kindern als bei katholischen Frauen in analoger Situation.
Lipford und Tollison (2003)	Gegenseitige Beeinflussung von Religionszugehörigkeit und Einkommen	U.S. Staaten 1971, 1980 und 1990	Negative Korrelation zwischen Einkommen und Religionszugehörigkeit.
Steen (2004)	Einfluss des religiösen Hintergrunds auf Einkommen und die Bildung von Humankapital	U.S. National Longitudinal Survey (Kohorte aus dem Jahr 1979, Männer) 2000	Höheres Einkommen bei Männern mit jüdischem und katholischem Hintergrund als bei Männern mit protestantischem Hintergrund.
<b>„Gesellschaftliches Fehlverhalten“</b>			
Lipford, McCormick und Tollison (1993)	Einfluss von Kirchenmitgliedschaftsraten auf Abtreibungs- und Scheidungsraten, ausserhehliche Geburten, sowie verschiedene kriminelle Handlungen	U.S. Staaten 1971–1980	Negative Korrelation zwischen Kirchenmitgliedschaft und sogenanntem gesellschaftlichem Fehlverhalten.
Hull und Bold (1995) Hull (2000)	Einfluss von Kirchenmitgliedschaftsraten auf Kriminalitätsraten (als Annäherung für die Durchsetzung von Eigentumsrechten)	U.S. Bezirke 1980 / 1990	Negative Korrelation zwischen Kirchenmitgliedschaft und Kriminalitätsraten, wobei der Effekt mit zunehmenden Kirchenmitgliedschaftsraten abnimmt.

(fortgesetzt)

Tabelle 1 (fortgesetzt)

Autoren	Untersuchung	Daten	Resultate
Becker und Woessmann (2011)	Einfluss der Konfession auf Suizidraten	Preussische Kreise 1816–21 / 1869–71	Positive Korrelation zwischen Suizidraten und dem Anteil an Protestanten in der Bevölkerung.
<b>Werthaltungen</b>			
Guiso, Sapienza und Zingales (2003)	Zusammenhang zwischen Religiosität und der Sparsamkeit des Individuums, sowie der Einstellung gegenüber Kooperation, Frauen, dem Staat, Gesetzen und der Marktwirtschaft	World Values Survey, 1981–1997	In der Tendenz positive Korrelation zwischen Religiosität und Werthaltungen, die dem Wirtschaftswachstum förderlich sind. Jedoch unterschiedlich starke Korrelation bei verschiedenen Konfessionen.
Torgler (2006)	Einfluss von Religiosität auf die Steuermoral	World Values Survey, 1995–1997	Positive Korrelation zwischen Religiosität und Steuermoral. Die einzelnen Konfessionen weisen jedoch unterschiedlich starke Korrelationen auf.
<b>Zufriedenheit</b>			
Tao (2008)	Einfluss von Religiosität auf die subjektive Zufriedenheit, Gesundheit, intakte Familienbeziehungen, geringere Arbeitslosigkeit und soziale Netzwerke	Taiwan Social Change Survey, 1999	Höhere subjektive Zufriedenheit bei gläubigen Christen in Taiwan als bei den übrigen Taiwanesen. Massgeblich sind sowohl der direkte als auch die indirekten Effekte.
Steiner, Lienert und Frey (2010)	Einfluss von Religiosität (generell und nach Konfession) auf die Zufriedenheit (nur christliche Konfessionen berücksichtigt)	Schweizer Haushalts-Panel, 2007	Positive Korrelation zwischen Zugehörigkeit zu Katholizismus oder Protestantismus (gegenüber Nicht-Gläubigen) und subjektiver Zufriedenheit. Diese Korrelation basiert teilweise auch auf sozialen Aspekten (gemessen durch Anzahl Kirchenbesuche).

wirtschaftlichen Erfolg als Zeichen für das Auserwähltsein (Prädestinationslehre von Calvin). Ebenfalls Bestandteile dieser neuen Geisteshaltung waren die Eindämmung von Fatalismus, Aberglaube und dem Vertrauen in Magie, sowie die Betonung des Werts eines enthaltsamen und sparsamen Lebens. Die Common Interpretation geht weiter davon aus, dass diese neuen Geisteshaltungen, die sogenannte „protestantische Ethik“, das Verhalten der Menschen beeinflussten. Als Folge arbeiteten die protestantischen Gläubigen härter, lebten sparsamer und handelten rationaler als Andersgläubige. Diese veränderten Geisteshaltungen und Verhaltensweisen sollen in ihrer Gesamtheit wirtschaftliches Wachstum und technologische Innovation gefördert und damit wesentlich zur industriellen Revolution beigetragen haben. Im Sinne der Common Interpretation ist die Weber-These somit vorwiegend auf Europa im 18. und 19. Jahrhundert zu beziehen. Delacroix und Nielsen weisen jedoch darauf hin, dass mit Bezug auf die Weber-These oft Protestantismus generell mit wirtschaftlichem Erfolg assoziiert wird.

Delacroix und Nielsen (2001) testeten die Common Interpretation anhand von Daten westeuropäischer Länder aus dem 18. Jahrhundert. Dabei wird untersucht, inwiefern der Anteil Protestanten an der Bevölkerung mit verschiedenen Faktoren korreliert, die in Verbindung mit den neuen protestantischen Geisteshaltungen oder der Entwicklung des industriellen Kapitalismus stehen. Beispiele für solche Faktoren sind Vermögen und Bankeinlagen je Einwohner als Indikator für die Sparsamkeit, sowie das Gründungsjahr der Aktienbörse, die Ausdehnung des Eisenbahnnetzes und die Verteilung der Arbeitskräfte auf Landwirtschaft und Industrie als Indikatoren für die Entwicklung des industriellen Kapitalismus in einem Land. Entgegen den Erwartungen aus der Common Interpretation lassen sich keine signifikanten Zusammenhänge zwischen Protestantismus und dem Reichtum pro Kopf, dem Zeitpunkt der Gründung von Aktienbörsen oder der Verteilung der Arbeitskräfte auf Landwirtschaft und Industrie erkennen. Die Korrelation zwischen Protestantismus und der Ausdehnung des Eisenbahnnetzes ist entgegen den Erwartungen aus der Common Interpretation sogar negativ. Einzig die Bankeinlagen pro Kopf scheinen positiv mit dem Anteil an Protestanten eines Landes korreliert zu sein, was als Anzeichen für eine erhöhte Sparneigung interpretiert werden kann. Insgesamt legen diese Analysen jedoch eher eine Ablehnung der Weber-These im Sinne der Common Interpretation nahe.

Weitere Studien untersuchen den viel allgemeineren Zusammenhang zwischen Protestantismus und wirtschaftlichem Erfolg mit Daten aus verschiedenen Zeiträumen. Zeitlich am nächsten zur industriellen Revolution sind die Daten von Acemoglu, Johnson und Robinson (2005) in ihrer Analyse zu den Ursachen des europäischen Wirtschaftswachstums zwischen dem 16. und dem Beginn des 19. Jahrhunderts. Als wichtigster Erfolgsfaktor identifizieren die Autoren den direkten Zugang zur Atlantikküste. Um die Robustheit ihrer Analyse zu testen, untersuchen die Autoren schliesslich, inwiefern der Protestantismus zusätzlich einen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hatte. Der Effekt der Protestantismus-Variable ist in den unterschiedlichen Modellspezifikationen manchmal statistisch signifikant, jedoch nie so bedeutend wie der Effekt des Atlantikzugangs. Die Autoren sehen daher die Religion nicht als wesentlichen Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg westeuropäischer Länder vor dem 19. Jahrhundert.

Grier (1997) untersucht den Zusammenhang zwischen Religion und der wirtschaftlichen Entwicklung von 63 ehemaligen Kolonien mit Daten zwischen 1961 und 1990. Im Vordergrund steht die Frage, inwiefern Religion die

wesentlichen Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung zwischen Spanischen und Britischen Ex-Kolonien erklären kann. Die Autorin findet zwar statistisch signifikant positive Korrelationen zwischen dem Anteil Protestanten und der Wirtschaftsleistung, jedoch können die Unterschiede in den Religionszugehörigkeitsraten die unterschiedliche Entwicklung der verschiedenen ehemaligen Kolonien nicht massgeblich erklären. Dabei ist zu beachten, dass Grier verschiedene Faktoren wie beispielsweise den Zeitpunkt der Unabhängigkeit, die geographische Lage oder den Anteil an Ureinwohnern nicht in die empirische Analyse miteinbezieht.

Auch Noland (2005) untersucht empirisch den Zusammenhang zwischen Religion und wirtschaftlichem Erfolg, wobei er insbesondere der Frage nachgeht, inwiefern der Islam das Wirtschaftswachstum beeinflusst. In seiner Analyse über verschiedene Länder sowie auch innerhalb einzelner Länder findet Noland kein robustes Muster. Gleichzeitig kann auch die Hypothese, dass die Religionszugehörigkeit gar keinen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hat, nicht bestätigt werden.

McCleary und Barro (2006) untersuchen den Einfluss von Religion auf das Wirtschaftswachstum anhand von länderübergreifenden Daten aus der Zeit zwischen 1965 und 1995. Während der Anteil Gläubige generell positiv mit dem Wirtschaftswachstum korreliert, ist die Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und religiöser Aktivität in Form von Kirchenbesuchen negativ. Die Autoren schliessen daraus, dass Kirchenbesuche Ressourcen in Anspruch nehmen, die im Sinne von Opportunitätskosten nicht mehr für die wirtschaftliche Produktion verwendet werden können. Gleichzeitig zeigt die Analyse eine negative Korrelation zwischen dem Anteil Protestanten relativ zu Katholiken und dem Wirtschaftswachstum.

Die empirische Evidenz spricht somit tendenziell gegen den aus der Weber-These abgeleiteten Zusammenhang zwischen Protestantismus und wirtschaftlichem Erfolg (eine Übersicht bietet Tabelle 2). Es ist jedoch zu beachten, dass diese Studien jeweils verschiedene Länder mit möglicherweise sehr unterschiedlichen geografischen, kulturellen und institutionellen Rahmenbedingungen miteinander vergleichen. Zudem ist der Protestantismus eine heterogene Bewegung, die in unterschiedlichen Ländern unterschiedliche Ausprägungen annimmt.

Becker und Woessmann (2009, 2010) versuchen diese Schwierigkeiten zu umgehen, indem ihre Untersuchungen auf Daten aus dem Preussen des 19. Jahrhunderts mit katholischen und protestantischen Kreisen basieren. Dabei beobachten die Autoren eine positive Korrelation zwischen dem wirtschaftlichen Fortschritt und dem Anteil Protestanten je Kreis. Becker und Woessmann sehen die Erklärung hierfür jedoch nicht in der protestantischen Ethik, die das Arbeits- und Sparverhalten der Individuen beeinflusst haben soll, sondern in der Rolle der Bildung. Wie die Autoren ausführen, trieb Martin Luther die Bildung der breiten Bevölkerung voran, damit jedermann das Wort Gottes in der Bibel lesen und verstehen kann. Dieser ursprünglich rein religiös motivierte, erhöhte Bildungsstand der Bevölkerung in protestantischen Gebieten erhöhte die Produktivität der Individuen und dadurch auch deren wirtschaftlicher Erfolg. Somit stehen sich zwei mögliche Erklärungen für den Zusammenhang zwischen Protestantismus und wirtschaftlichem Erfolg gegenüber: die protestantische Arbeitsmoral (Ethik) versus die Bildung. Dabei ist grundsätzlich nicht auszuschliessen, dass die beiden Mechanismen gleichzeitig wirken.



**Tabelle 2** Empirische Untersuchungen zur Weber-These

<b>Autoren</b>	<b>Untersuchung</b>	<b>Daten</b>	<b>Resultate</b>
Grier (1997)	Einfluss der Religion auf unterschiedliche Entwicklung von Spanischen und Britischen Ex-Kolonien	63 ehemalige Kolonien zwischen 1961–1990	Protestantismus stärkt Wirtschaftsleistung, kann aber die unterschiedliche Entwicklung alleine nicht erklären.
Blum und Dudley (2001)	Einfluss kultureller Faktoren auf die wirtschaftliche Entwicklung von nord- und südeuropäischen Ländern zwischen 1500 und 1700.	316 europäische Städte mit mehr als 5'000 Einwohner in den Jahren 1500 und 1700.	Wirtschaftlicher Erfolg nordeuropäischer Länder nicht wegen spezieller protestantischer Arbeitsmoral, sondern wegen Informationsnetzwerken.
Delacroix und Nielsen (2001)	Einfluss des Anteils an Protestanten an der Gesamtbevölkerung auf die Entwicklung des Kapitalismus im Europa des 19. Jahrhunderts	Indikatoren: • Vermögen und Ersparnisse • Gründungsjahr der Börse • Entwicklung Eisenbahnnetz • Anteil Erwerbstätige im 1. und 2. Sektor • Kindersterblichkeit	Kein systematischer Zusammenhang zwischen Protestantismus und der Entwicklung des industriellen Kapitalismus im 19. Jahrhundert.
Acemoglu, Johnson und Robinson (2005)	Ursachen für den wirtschaftlichen Erfolg Westeuropas zwischen dem 16. und 19. Jahrhundert	24 europäische Länder zwischen 1300 und 1870	Protestantismus kein wesentlicher Faktor für wirtschaftlichen Erfolg in westeuropäischen Ländern.
Noland (2005)	Einfluss von Religion (insbesondere des Islam) auf wirtschaftliche Entwicklung	80 Länder, unterschiedliche Zeitpunkte	Kein systematischer Zusammenhang zwischen Religionszugehörigkeit und wirtschaftlicher Entwicklung.
McCleary und Barro (2006)	Einfluss von Religion auf Wirtschaftswachstum	31 Länder von 1965 bis 1995; World Values Survey 2000	Negativer Einfluss der Kirchenbesuche sowie des Protestantismus auf Wirtschaftsleistung.
Boppert, Falkinger, Grossmann, Woitek und Wüthrich (2008)	Einfluss des Protestantismus auf Humankapitalbildung	169 Schweizer Bezirke im 19. Jahrhundert.	Katholizismus schwächt Bildung in konservativen Gebieten; nicht jedoch in progressiven Gebieten.
Becker und Woessmann (2009; 2010)	Einfluss des Protestantismus auf Wirtschaftsentwicklung und Bildung	452 Preussische Kreise in 1870er und 1880er Jahren / 293 Preussische Kreise in 1816	Positiver Einfluss des Protestantismus auf Wirtschaftsleistung, der bei Berücksichtigung des Bildungsniveaus verschwindet.
Schaltegger und Torgler (2010)	Einfluss des Protestantismus auf Arbeitsethik	European Values Survey 2008; 16 westeuropäische Staaten.	Protestantismus und Bildung stärkt Arbeitsmoral.
Arruñada (2010)	Unterschiede in wirtschaftlich relevanten Werthaltungen von Protestanten und Katholiken	International Social Survey Programme 1998; 32 Länder	Protestanten haben keine spezielle Arbeitsmoral, aber eine spezifische Gesellschaftsmoral.

Becker und Woessmann zeigen, dass der Anteil Protestanten an der Bevölkerung positiv mit der Alphabetisierungsrate (2009) und dem schulischen Angebot (2010) korreliert. Die beobachtete Korrelation zwischen Protestantismus und verschiedenen Einkommensvariablen verschwindet weitgehend, wenn auch die Alphabetisierungsrate in die Regressionsanalyse einbezogen wird. Die Autoren schliessen daraus, dass die Bildung der entscheidende Mechanismus für die erfolgreichere wirtschaftliche Entwicklung protestantischer Kreise in Preussen war.

Boppart, Falkinger, Grossmann, Woitek und Wüthrich (2008) untersuchen mit Schweizer Daten aus dem 19. Jahrhundert, inwiefern die religiöse Zugehörigkeit eines Individuums dessen Humankapitalbildung beeinflusst. Dabei werden jedoch noch weitere regional unterschiedliche kulturelle Aspekte in die Analyse mit einbezogen. So finden die Autoren, dass der Anteil Katholiken in einem konservativen Bezirk die Bildung negativ beeinflusst, nicht jedoch in einem progressiven Bezirk. Die konservative bzw. progressive Grundeinstellung wird dabei mittels Ergebnissen bei bestimmten Volksabstimmungen gemessen. Boppart et al. folgern aus ihrer Analyse, dass wirtschaftliche Entwicklung im Sinne eines strukturellen Wandels weg von der landwirtschaftlichen Produktion einen allenfalls schädlichen Effekt des Katholizismus auf das Bildungsniveau der Bevölkerung mindern kann.

Schaltegger und Torgler (2010) untersuchen in diesem Zusammenhang die Frage, inwiefern Arbeitsmoral von der Konfession eines Individuums oder von seinem Bildungsstand beeinflusst wird. Die Analyse der Daten des European Values Survey aus dem Jahr 2008 mit 16 Westeuropäischen Ländern führt zum Ergebnis, dass bei Protestanten Bildung und Konfession gleichermassen zu einer höheren Arbeitsmoral führen, während dieser Effekt bei Katholiken nicht beobachtet werden kann. Dies deutet darauf hin, dass eine unterschiedliche Arbeitsmoral zwischen Protestanten und Katholiken nicht alleine auf Bildungsunterschiede zurückgeführt werden kann.

### *3.3.2 Auswirkungen von Religion auf die Interaktion zwischen Individuen*

Sozialkapital kann sowohl einen positiven als auch einen negativen Einfluss auf die Prosperität einer Volkswirtschaft ausüben. Im Sinne von Putnam (1993) kann die Mitgliedschaft in einer religiösen Gruppierung Netzwerke und Vertrauen zwischen den Individuen fördern und damit einen positiven gesamtwirtschaftlichen Einfluss ausüben. Demgegenüber könnten in Anlehnung an die These von Olson (1982) religiöse Gruppierungen ähnlich wie andere Verbände die Innovationskraft einer Volkswirtschaft durch einen sklerotischen Hang zum Status quo unterminieren, weil ihre Interessenvertretung vor allem partikuläre Aspekte zu Lasten der Allgemeinheit betrifft. Knack (2003) stellt die beiden Theorien von Putnam und Olson in seiner Untersuchung direkt einander gegenüber, indem er den Einfluss sogenannter Olson-Gruppierungen (Berufsverbände, Gewerkschaften oder politische Parteien) und Putnam-Gruppierungen (Vereinigungen mit Fokus auf Bildungs-, Kunst- oder Sportaktivitäten, sowie gemeinnützige Vereinigungen und Jugendgruppen) auf Wirtschaftswachstum und Investitionen untersucht. Dabei resultiert jedoch kein klares Muster zur Unterstützung der einen oder anderen Theorie.

La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer und Vishny (1997) zeigen in einer länderübergreifenden Analyse mit Daten des World Values Survey der 1980er und 1990er Jahre, dass Vertrauen einen positiven Einfluss auf die Funktionstüchtigkeit

von grossen Organisationen hat. Gleichzeitig finden die Autoren ein tieferes Vertrauensniveau in Ländern, in denen eine hierarchische Religion vorherrschend ist. Zu den hierarchischen Religionen zählen La Porta et al. auch den Katholizismus und den Islam.

Auch Blum und Dudley (2001) fokussieren sich in ihrem Modell zur Erklärung der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklung von protestantisch und katholisch geprägten Ländern in Europa zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert auf Unterschiede in den Gruppeninteraktionen. Die Autoren weisen darauf hin, dass bereits Weber sogenannte positive Netzwerkexternalitäten angesprochen hatte. Während Katholiken Schuldgefühle aufgrund unrechtmässigen Verhaltens durch Busse lindern konnten, bestand diese Möglichkeit für Anhänger des strengen Protestantismus nicht. Gemäss Blum und Dudley folgte Weber aus diesem Unterschied, dass sich Anhänger des strengen Protestantismus eher vertragstreu verhielten als Katholiken.

Arruñada (2010) geht ebenfalls davon aus, dass der Protestantismus einen Einfluss auf die Interaktionen zwischen Individuen (sogenannte „Gesellschaftsmoral“) hat. Aufgrund dieser protestantischen „Gesellschaftsmoral“ erwartet Arruñada beispielsweise, dass sich Protestanten vergleichsweise mehr um eine gegenseitige soziale Kontrolle bemühen und politische und gesetzliche Institutionen stärker unterstützten als Katholiken. Arruñada testet seine Hypothese mit länderübergreifenden Daten aus den Jahren 1998 und 1999. Die Resultate der empirischen Analyse scheinen die Hypothese der protestantischen Gesellschaftsmoral zu stützen, während sich kaum Evidenz für die Hypothese der protestantischen Arbeitsmoral finden lässt.<sup>6</sup>

#### 4. Schlussbemerkungen

Die Religionsökonomie befasst sich im Wesentlichen mit zwei Forschungsfragen: welchen Einfluss hat die Religion auf die Gesellschaft und wie erklären sich religiöse Verhaltensweisen?

Die betrachteten Untersuchungen zeigen, dass ökonomische Analysen durchaus zur Erklärung religiöser Verhaltensweisen beitragen können. Beispiele sind die unterschiedliche religiöser Partizipation von bestimmten Bevölkerungsgruppen oder die freiwillige Unterwerfung unter strenge religiöse Regeln. Eine wichtige Frage ist zudem, wie sich die Religiosität über die Zeit hinweg und unter unterschiedlichen Rahmenbedingungen entwickelt. Diesbezüglich werden in den betrachteten Untersuchungen unterschiedliche Schlussfolgerungen gezogen. So weisen einige Studien auf einen Bedeutungsverlust der Religion mit zunehmendem wirtschaftlichem und wissenschaftlichem Fortschritt hin, beispielsweise da alternative Angebote und Problemlösungsansätze an Bedeutung gewinnen. Andere Untersuchungen hingegen betonen die Wichtigkeit eines funktionierenden Wettbewerbs zwischen den Religionsgemeinschaften für den Erhalt von religiöser Partizipation.

6. Montalvo und Reynal-Querol (2003) kritisieren die Fokussierung auf den Einfluss des Anteils einer wichtigen religiösen Gruppe in einer Gesellschaft. Die beiden Autoren untersuchen dagegen, inwiefern religiöse Diversität oder religiöse Polarisierung einen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hat. Die Untersuchung liefert dabei empirische Evidenz für einen negativen Einfluss von religiöser Polarisierung auf das Wirtschaftswachstum.

Untersuchungen bezüglich der wirtschaftlichen Folgen von Religion deuten darauf hin, dass Religionen die Verhaltensweisen und Werthaltungen von Individuen wesentlich und systematisch beeinflussen. Ein direkter aggregierter Effekt dieser veränderten Werthaltungen, beispielsweise im Sinne der Weber-These, konnte empirisch jedoch kaum erhärtet werden. Vielmehr scheinen indirekte Wirkungskanäle das Wirtschaftsergebnis einer Gesellschaft zu beeinflussen. Beispiele sind ein durch die Religion verursachter erhöhter Bildungsstand oder spezifisches Sozialkapital, das sich aufgrund gemeinsamer religiöser Prinzipien in einer Gemeinschaft entwickeln kann. Dabei kann sich Sozialkapital je nach Ausprägung hemmend oder fördernd auf die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft auswirken. In diesem Sinne kann eine Religion die Prosperität einer Gesellschaft wesentlich mitbeeinflussen.

Trifft die Säkularisierungsthese tatsächlich zu oder verändert sich die Zusammensetzung religiöser Gruppierungen in einem Land, ist somit davon auszugehen, dass sich auch die bestehenden Einflüsse von Religion auf das wirtschaftliche Ergebnis verändern. Ob diese Veränderung positiv oder negativ zu beurteilen ist, hängt von der ursprünglichen Wirkung einer Religion ab. Je nach tatsächlich zutreffender Ursache eines beobachteten Bedeutungsverlusts der Religion, kann einer fortwährenden Säkularisierung kaum entgegengewirkt werden. Gleichzeitig ist denkbar, dass andere Institutionen einen allfälligen Verlust an Sozialkapital zumindest teilweise kompensieren.

## Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D., S. Johnson und J. Robinson (2005), The rise of Europe: Atlantic trade, institutional change, and economic growth, *American Economic Review* 95(3), 546–579.
- Anderson, G.M. (October 1988), Mr. Smith and the preachers: The economics of religion in the Wealth of Nation, *Journal of Political Economy* 96(5), 1066–1088.
- Arruñada, B. (September 2010), Protestant and Catholics: Similar work ethic, different social ethic, *The Economic Journal* 120, 890–918.
- Azzi, C. und R. Ehrenberg (1975), Household allocation of time and church attendance, *Journal of Political Economy*, 83(1), 27–56.
- Barro, R.J. und R.M. McCleary (2005), Which Countries have state religions? *Quarterly Journal of Economics* 1331–1370.
- Becker, G.S. (1965), A Theory of the allocation of time, *The Economic Journal* 75(299), 493–517.
- Becker, S.O. und L. Woessmann (2009), Was Weber wrong? A human capital theory of protestant economic history, *Quarterly Journal of Economics* 531–596.
- Becker, S.O. und L. Woessmann (2010), The effect of protestantism on education before the industrialization: Evidence from 1816 Prussia. *Economics Letters* 107, 224–228.
- Becker, S.O. und L. Woessmann (2011), Knocking on heaven's door? Protestantism and suicide, *CESifo Working Paper No. 3499*.
- Benz, M.-A., R. Foellmi, E. Franck und U. Meister (2009), Should the Catholic church abolish the rule of celibacy? *Institute for Strategy and Business Economics University of Zurich – Working Paper No. 115*.
- Berman, E. (2000), Sect, subsidy, and sacrifice: an economist's view of ultra-orthodox jews, *Quarterly Journal of Economics* 905–953.
- Blum, U. und L. Dudley (2001), Religion and economic growth: was Weber right? *Journal of Evolutionary Economics* 11, 207–230.

- Boppart, T., J. Falkinger, V. Grossmann, U. Woitek und G. Wüthrich (2008), Qualifying religion: The role of plural identities for educational production, *CESifo Working Paper No.* 2283.
- Chaves, M. (1995), On the rational choice approach to religion, *Journal for the Scientific Study of Religion* 34(1), 98–104.
- Chaves, M. und P.S. Gorski (2001), Religious pluralism and religious participation, *Annual Review of Sociology* 27, 261–281.
- Chiswick, B. R. (1983). The earnings and human capital of American Jews, *Journal of Human Resources* 18(3), 313–336.
- Coşgel, M. und T.M. Miceli (2009), State and religion, *Journal of Comparative Economics* 37, 402–416.
- Dehejia, R., T. DeLeire und E.F. Luttmer (2007), Insuring consumption and happiness through religious organizations, *Journal of Public Economics* 91, 259–279.
- Delacroix, J. und F. Nielsen (2001), The beloved myth: Protestantism and the rise of industrial capitalism in nineteenth-century Europe, *Social Forces* 80(2), 509–553.
- Ehrenberg, R.G. (1977), Household allocation of time and religiosity: Replication and extension, *Journal of Political Economy* 85(2), 415–423.
- Ekelund, R.B., R.F. Hébert und R.D. Tollison (1989), An economic model of the medieval church: Usury as a form of rent seeking, *Journal of Law, Economics, and Organization* 2, 307–331.
- Ekelund, R.B., R.F. Hébert und R.D. Tollison (2002), An economic analysis of the Protestant reformation, *Journal of Political Economy* 110(3), 646–671.
- Ekelund, R.B., R.F. Hébert und R.D. Tollison (2004), The economics of the counter-reformation: Incumbent-firm reaction to market entry, *Economic Inquiry* 42(4), 690–705.
- Ellison, C.G. (1995), Rational choice explanations of individual religious behavior: notes on the problem of social embeddedness, *Journal for the Scientific Study of Religion* 34(1), 89–97.
- Frey, B. S. (1990), *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*. München: Franz Vahlen.
- Fukuyama, F. (2000), Social capital and civil society. *IMF Working Paper*(00/74).
- Grier, R. (1997), The effect of religion on economic development: A cross national study of 63 former colonies, *KYKLOS*, 50, 47–62.
- Gruber, J. und D.M. Hungerman (2008). The church versus the mall: What happens when religion faces increased secular competition? *Quarterly Journal of Economics*, 831–862.
- Guiso, L., P. Sapienza und L. Zingales (2003), People's opium? Religion and economic attitudes, *Journal of Monetary Economics* 50, 225–282.
- Hull, B.B. (2000), Religion still matters, *The Journal of Economics* XXVI(2), 35–48.
- Hull, B.B. und F. Bold (1989), Towards an economic theory of the church, *International Journal of Social Economics* 16(7), 5–15.
- Hull, B.B. und F. Bold (1995), Preaching matters: Replication and extension, *Journal of Economic Behavior and Organization* 27, 143–149.
- Hull, B.B. und F. Bold (1998), Product variety in religious markets, *Review of Social Economy* 56(1), 1–19.
- Iannaccone, L.R. (1990), Religious practice: A human capital approach, *Journal of the Scientific Study of Religion* 29(3), 297–314.
- Iannaccone, L.R. (1992), Sacrifice and stigma: Reducing free-riding in cults, communes, and other collectives, *Journal of Political Economy* 100(2), 271–291.
- Iannaccone, L.R. (1998), Introduction to the economics of religion, *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVI, 1465–1496.
- Iannaccone, L.R., R. Finke und R. Stark (1997), Deregulating religion: The economics of church and state, *Economic Inquiry* XXXV, 350–364.
- Knack, S. (2003), Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses, *Public Choice* 117, 341–355.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. und Vishny, R.W. (1997), Trust in large organizations, *American Economic Review* 87(2), 333–338.

- Lehrer, E.L. (1995), The effect of religion on the labor supply of married women, *Social Science Research* 24, 281–301.
- Lenski, G., P. Nolan und J. Lenski (1995), *Human societies: An introduction to macrosociology* (7th Ausg.). McGraw-Hill.
- Lipford, J. W. und R.D. Tollison (2003), Religious participation and income, *Journal of Economic Behavior & Organization* 51, 249–260.
- Lipford, J., R.E. McCormick und R.D. Tollison (1993), Preaching matters, *Journal of Economic Behavior and Organization* 21, 235–250.
- McCleary, R. M. und R.J. Barro (2006), Religion and economy, *Journal of Economic Perspectives* 20(2), 49–72.
- Montalvo, J.G. und M. Reynal-Querol (2003), Religious polarization and economic development, *Economics Letters* 80, 201–210.
- Montgomery, J.D. (1996), Contemplations on the economic approach to religious behavior, *American Economic Review* 86(2), 443–447.
- Noland, M. (2005), Religion and economic performance, *World Development* 33(8), 1215–1232.
- Norris, P. und R. Inglehart (2004), *Sacred and secular*. Cambridge University Press.
- Olson, M. (1982), *The rise and decline of nations*. New Haven: Yale University Press.
- Putnam, R.D. (1993), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rennhoff, A.D. und M.F. Owens (2012), Competition and the strategic choices of churches, *American Economic Journal: Microeconomics* 4(3), 152–170.
- Richter, R. und E.G. Furubotn (2010), *Neue Institutionenökonomik* (4. Ausg.). (M. Streissler, Übers.) Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schaltegger, C.A. und B. Torgler (2010), Work ethic, protestantism and human capital, *Economics Letters* 107, 99–101.
- Sharot, S. (2002), Beyond christianity: A critique of the rational choice theory of religion from a Weberian and comparative religions perspective, *Sociology of Religion* 63(4), 427–454.
- Stark, R. und L.R. Iannaccone (1994), A supply-side reinterpretation of the “secularization” of Europe, *Journal for the Scientific Study of Religion* 33(3), 230–252.
- Steen, T.P. (2004), The relationship between religion and earnings: recent evidence from the NLS Youth Cohort, *International Journal of Social Economics* 31(5), 572–581.
- Steiner, L., L. Lienert und B.S. Frey (2010), Economics, religion and happiness, *zfwu* 11(1), 9–24.
- Tao, H.-L. (2008), What makes devout Christians happier? Evidence from Taiwan, *Applied Economics* 40, 905–919.
- Torgler, B. (2006), The importance of faith: Tax morale and religiosity, *Journal of Economic Behavior & Organization* 61, 81–109.
- Weber, M. (1905), 2000. *Die protestantische Ethik und der “Geist” des Kapitalismus* (3. Ausg.). Weinheim: Beltz Athenäum.
- Williamson, O.E. (1998), Transaction cost economics: How it works; where it is headed, *De Economist* 146(1), 23–58.

---

**Abstract:** For a long time, religion has been viewed as a topic outside the range of economics. In the last few decades however, economists increasingly started to extend their methods to non-market-based behavior, including religion. One main research area in the economics of religion concerns the economic consequences of religion both for the individual and for the society at large. The second field of research uses economic reasoning to explain religious behavior of individuals as well as the existence of religious groups. This article provides an overview on this literature and summarizes the main conclusions drawn so far.